

இந்தியாவில் விவசாயப் பொருள்களைச் சந்தையிடுதல் AGRICULTURAL MARKETING IN INDIA

நமது நாடு ஒரு விவசாய நாடு ஆகையால் விவசாய விளை பொருள் சந்தையிடுகை நமது பொருளாதாரத்தின் மிக முக்கியமான பகுதியாகும். நமது நாட்டிற்கே உரிய புதிய முறைகள் பல நமது விவசாயிகளுக்கு கையாளப்படுகின்றன. இம்முறைகளை மற்ற நாடுகள் காண இயலாதவிதம் என்று கூடச் சொல்லலாம். இம்முறையில் பெரும்பாலான விவசாயிகளுக்கு ஒவ்வாத பழைய முறைகளாகும்.

நமது நாட்டில் விவசாயிகள் பரம்பரையாகப் பின்பற்றும் விற்பனை முறைகள் பின்வருமாறு கூறலாம்.

1. கடன் கொடுக்கும் வியாபாரிகள் மூலம் விற்பனை (Sale to the Money Lender Cum Trader) : நமது நாட்டின் எல்லாக் கிராமங்களிலும் வியாபார விவசாயிகளில் பலர் கொள்முதல் செய்து விற்பனர்களாகவும் உள்ளனர். இவர்கள் அவ்வப்போது விவசாயிக்கு நிதி நெருக்கடி ஏற்படும் போதெல்லாம் கடன் கொடுத்துக் கொண்டே வருவார்கள். அறுவடை காலத்தும் கடன் வாங்கிய சிறு விவசாயிகள் தமது உற்பத்தி முழுவதையும் விற்பனைக்கு விற்பனை செய்து விட்டுப் பாக்கியிருந்தால் அதை மட்டும் விற்பனைக் கொள்ளலாம். எனவே, இம்முறை ஒரு வகையில் கட்டாயக் கொள்முதலேயாகும்.

2. கிராமச் சந்தைகள் மூலம் விற்பனை (Sale Through Fairs) : நமது நாட்டில் பெரும்பாலான ஊர்களில் வாரா வாரம் சந்தை கூடும் வழக்கம் உள்ளது. விவசாயிகள் இச்சந்தையில் தமது உற்பத்திப் பொருள்களை விற்பனை செய்து, தமக்கு வேண்டியவற்றை அங்கேயே வாங்கிக் கொண்டு வரும்பவர். இவ்வாரச் சந்தை தவிர ஆண்டுக் கொரு முறை கூடும் விசேஷச் சந்தைகளும் (Special Fairs) உண்டு. கால்நடைகள் விவசாய விளை பொருள்கள் ஆகியன இவற்றில் விற்பனையாகும் பொருள்கள் ஆகும்.

3. கமிஷன் மண்டி மூலமாக விற்பனை (Sales Through Mandis) : ஊர்களில் உள்ள மண்டிகள் மூலமாக விற்பனை செய்வது மற்றொரு முறையாகும். கிராமத்து விவசாயிகள் தமது விளை பொருள்களை அருகில் உள்ள மண்டிகள் மூலமாக விற்பனை செய்வது மற்றொரு முறையாகும். கிராமத்து விவசாயிகள் தமது விளை பொருள்களை அருகில் உள்ள நகரத்து மண்டிகளுக்கு எடுத்துச் செல்ல வேண்டும். இம்மண்டிகளில் தரகர்களும் (Brokers) உள்ளனர். இவர்களின் உதவியால் தமது பொருளை விற்பனை செய்ய வேண்டும்.

இந்திய விவசாய விற்பனை முறையில் உள்ள குறைபாடுகள் Defects of the Indian Agricultural Marketing

நமது நாட்டில் விவசாய விற்பனை முறைகள் சீர்கேடுகள் நிறைந்ததாகவும், ஊழல் மலிந்ததாகவும் உள்ளன. காலையிலிருந்து மாலை வரை நெற்றி வேர்வை நிலத்தில் சிந்தப் பாடுபடும் விவசாயிக்கு உண்மையில் கிடைக்க வேண்டிய இலாபம் கிடைக்காமலே போய் விடுகின்றது. விவசாய விளை பொருள்களின் விற்பனை முறையில் உள்ள முக்கியமான குறைபாடுகளாவன.

1. முறையான அமைப்பு இன்மை (Lack of Organisation) : விவசாய விளை பொருள்களை விற்பனை செய்ய ஒழுங்கு முறையான அமைப்பு

புக்கள் இல்லாமல் இந்திய விவசாயிகள் பரவலாக வசிப்பதற்கு
மலர் வலியுறுத்தும் இவ்வாறானவர்களுக்கே இருப்பதால் அவர்கள்
களைப் பாதுகாக்க எந்தவிதமான முறையான வலியுறுத்தும்
தொழில்நுட்பம் இல்லை. ஆனால் அதே சமயத்தில் இவ் வலியுறுத்தும்
கூலியும் தரக்கூடிய தங்கள் நலனைப் பாதுகாத்து கொள்ள
களை எற்படுத்திக் கொண்டுள்ளனர். இதனால் விவசாயிகள்
புத்தூக்கம் உண்டாகும் நிலைமை தடுக்கக் கொண்டு இருக்கின்றது.

2. கட்டாய விற்பனை (Forced Sales) : தமது விவசாயிகள் தமது
சாதாரண இடத்தில் சந்தையில்லாத விவசாயில் விற்பனை தமது
வேண்டிய கட்டாயத்தில் உள்ளனர். இக்குழந்தை நிலைமை
களைக் கண்டு அவை பின்வருமாறு :

1. தமது விவசாயிகள் கிராமத்தில் உள்ள வியாபாரிகளிடம் பெரி
உள்பட்டில் உள்ளனர். வரும் பூராவும் விவசாயம் நடத்த இவர்க
டமே கூலி பெறுவதால் தமது எல்லா விளைச்சலையும் இ
காரிமே கட்டுப்பாட்டிற்கு விவசாயிகள் விற்க வேண்டியுள்ளது.
2. தமது விவசாயிகள் அறுவடை சமயத்தில் மட்டுமே பணத்
கண்ணால் பார்க்கின்றனர். எனவே தம்முடைய பல பொருள்
களை அறுவடை வசதியிலும் ஒத்திப் போட்டுக் கொண்
வருகின்றனர். அறுவடை முடிந்த பிறகு சர்க்கை இருப்பு வைத்து
கொள்ள அவர்கள் பொருளாதார நிலை இடம் கொடுப்பதில்லை.
3. தமது போக்குவரத்து வளர்ச்சியடையாத நிலையில் இருப்பது
விவசாயிகளும் தொலை தூரத்தில் உள்ள சந்தைகளுக்குக்
பொருள்சேகரக் கொண்டு சென்று விற்பனை செய்யும் நிலைமை
இல்லை.
4. பல விளை பொருள்கள் விரைவில் அழுதிப் போதும் தன்
முடைய ஆனால் அறுவடை மானடிடன் விற்பனை செய்வது
தவிர வேறுவழி இல்லை.

3. அதிக இடைநிலை நபர்கள் (Too Many Middlemen) : மற்ற நா
களில் காண இயலாத வகையில் தமது நாட்டில் ஏராளமான இடைநிலை
நபர்களும், தரகர்களும், வழங்கும் வழியில் செயல்படுகின்றன
இதனால் விவசாயிகளுக்கு சிடைக்க வேண்டிய நிபாயமான இலாபம்
பறிமுனை செய்யப்பட்டு விடுகின்றது. விவசாய விளை பொருள்கள்
மொத்த மதிப்பில் 50 முதல் 60 சதவிகிதம் வரை இவ்வாறு கட்ட
நபர்கள், தரகர்கள் ஆகியோர் பங்கிட்டுக் கொள்கின்றனர் என்
மதிப்பிட்டு உள்ளனர்.

4. பல்வேறு வகையான சந்தைக் கட்டணங்கள் (Multiplicity
Market Charges) : சந்தைக்குத் தமது விளை பொருள்களை விற்பனை
குக் கொண்டு வரும் விவசாயிகள் செலுத்த வேண்டிய கட்டணங்களு
பலவாறாகவும், ஒர் ஒழுங்கு முறையற்றதாகவும் உள்ளன. விவசாய
களுக்குக் சிடைக்கும் இலாபத்தில் 22 சதவிகிதம் வரை இவ்வாறு கட்ட
மாகச் செலுத்த வேண்டியுள்ளது என்று அண்மையில் மதிப்பிட்டுள்ள
னர். இக்கட்டணங்கள் என்ன தோக்கத்திற்காக வசூலிக்கப்படுகின்றன
இவைபெல்லாம் யாருடைய அனுமதியின் பேரில் வசூலிக்கப்படுகின்றன
என்பதும், இதற்கு முறையான கணக்குகள் உள்ளனவா என்பதெல்லாம்
ஆண்ட வனுக்கே வெளிச்சம்.

5. **ஒழுங்கற்ற நடை முறைகள் (Malpractices in the Market) :** சந்தை பின்பற்றப்படும் நடைமுறையும் வரையரை செய்யப்படாத காலங்களில் ஒரு கட்டுப்பாட்டுக்கு உட்படாததாகவும் உள்ளன. குறிப்பாக ஒழுங்கற்ற நடை முறைகளில் இந்நடை முறைகளில் காணப்படும் ஒழுங்கற்ற நடை முறைகளாவன.

1. இடையில் மோசடிகள்

2. தெளிவில்லாத நோக்கங்களுக்காக வசூலிக்கப்படும் கட்டணங்கள்.
3. விற்பவருக்கும், கொள்முதல் செய்பவருக்கும் இடையில் பேரம் பேசும் தரகர்கள் இரகசியமாகச் சந்தேகமான மொழியில் பேசுதல், சைகைகள் காட்டுதல்.

6. **எடையும், அளவீடுகளும் (Multiplicity of Weights and Measurements) :** எல்லாச் சந்தைகளிலும் ஒரே மாதிரியான எடை அளவுகள் பயன் படுத்தப்படுவதில்லை. ஒவ்வொரு சந்தையிலும் ஒவ்வொரு எடை பயன் படுத்தப்படுகின்றது. இதனால் எழுதப் படிக்கத் தெரியாத நமது விவசாயிகள் ஏமாற்றப்படுவதோடு, அரசாங்கத்திற்கும் புள்ளி விவரங்களைச் சேர்த்தல் சிரமமாகின்றது. மேலும், ஒரு சந்தைக்கும் மற்றொரு சந்தைக்கும் இடையில் தேவையற்ற பிரச்சனைகள் தோன்றி விடுகின்றன.

7. **கலப்படம் (Adulteration) :** கலப்படம் செய்வது இச்சந்தைகளில் பொது சாதாரணமாகக் காணப்படும் ஒரு விஷயமாக உள்ளது. குறிப்பாக, சந்தைகளில் செயல்படும் இடைநிலை நபர்களே இத்தகைய முறை யான நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றனர். இதனால் சர்வதேச அளவில் நமது நாட்டின் பெயர் கெட்டுப் போகின்றது. நமது நாட்டிலுள்ள வெளிநாடுகளுக்கு அனுப்பப்பட்ட பல சரக்குகள் கலப்படம் செய்யப்பட்டதனால் அப்படியே திருப்பியனுப்பப்பட்ட வரலாறும் காண்க.

8. **பாதுகாக்கப் போதுமான வசதியின்மை (Inadequate Storage Facility) :** விளை பொருள்களைப் பாதுகாத்து வைக்க விவசாயிகளிடம் போதுமான வசதியில்லை. பொதுவாக, (களத்து மேட்டிலேயே) திறந்த வெளியில் விவசாயிகள் நெல்லைச் சேமித்து வைக்கின்ற வழக்கம் உள்ளது. இதனால் விவசாயிகளுக்கு ஏற்படும் நட்பும் அதிகம். எலித் தோல்லை, திருட்டு, முதலியவற்றாலும் விளை பொருள்களின் அளவு குறைந்து விடுகின்றது. இக்காரணங்களால் ஆண்டு தோறும் ஏற்படும் மோத்த இழப்பு 400 மில்லியன் ரூபாய்கள் என்று மதிப்பீடு செய்துள்ளனர்.

9. **தரப்படுத்துதலும் வகைப்படுத்துதலும் இல்லாமை (Absence of Standardisation and Grading) :** நமது நாட்டில் தரப்படுத்தவும் வகைப்படுத்தவும் பெரும்பாலான சந்தைகளில் வசதிகள் இல்லை. ஒரே மாதிரியான தரம் அல்லது வகை அலகுகள் (Unit of Grading) நிர்ணயிக்கப்படவில்லை. இதனால் கலப்படம் பெருகி உலக நாடுகளில் நமது விளை பொருள்களுக்கான மதிப்பு குறைந்து விட்டது.

10. **சந்தைச் செய்திகள் கிடைக்காமை (Lack of Market Information) :** சந்தை நிலவரங்களைப் பற்றித் தெளிவாக அறிந்திருந்தால் மட்டுமே உற்பத்தியாளர்கள் கவனமாக நடந்து கொண்டு தம்மைச் சுரண்டு வதைத் தடுக்க இயலும். ஆனால் கல்வியறிவில்லாத நமது விவசாயி

களுக்குப் பல்வேறு இடங்களில் உள்ள சந்தை நிலவரங்கள் பற்றி எதுவும் தெரியாததால், இடைநிலை நபர்கள் சொல்லும் விலைக்கே விற்க வேண்டிய கூட்டாயத்தில் உள்ளனர். மேலும், தரப்படுத்த வசதிகள் இல்லாமையால் பொருளுக்கு என்ன அடிப்படையில் விலை நிர்ணயம் செய்கின்றார்கள் என்பதைப் புரிந்து கொண்டு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவும் வழி இல்லை.

11. நிதி நெருக்கடி (Financial Difficulties) : கிராமப் புறக் கடன் வழங்குபவர்களையே (Village Money Lenders) நம்பி நமது விவசாயிகள் இயங்க வேண்டியுள்ளது. இவர்கள் வசூலிக்கும் வட்டியும் அநியாயமானது. பல கிராமங்களில் கூட்டுறவு நாணயச் சங்கங்களோ, வணிக வங்கிகளோ கிடையாது. எனவே, இவர்களைச் சார்ந்து இருப்பது தவிர்க்க இயலாத ஒன்றாகும். எனினும், தற்போது நிலைமை இவ்விஷயத்தில் ஓரளவுக்குச் சீரடைந்து வருகின்றது. கிராமப் புறங்களில் வங்கி வசதிகள் ஏற்படுத்தப்பட்டுக் கடன்கள் வழங்கப்பட்டு வருகின்றன.